

TALOR04 ES UNA FIRMA GLOBAL DE DESARROLLO DE NEGOCIOS, ESPECIALIZADA EN LOS ÁMBITOS DEL BIENESTAR Y LA VENTA DIRECTA. TALOR04 UTILIZA SU PARTICULAR VISIÓN DE LA INDUSTRIA, EXPERIENCIA Y RED DE CONTACTOS PARA DESARROLLAR Y EJECUTAR ESTRATEGIAS SÓLIDAS CON UN IMPACTO POSITIVO EN LOS NEGOCIOS DE NUESTROS CLIENTES.

FUNDADA EN 2004 POR VETERANOS DE LA INDUSTRIA, TALOR04 SE ASOCIA CON USTED EN:

DISEÑO

DE ESTRATEGIAS QUE MAXIMIZAN SU POTENCIAL DE NEGOCIO RECONFIGURANDO EL ENFOQUE PENSANDO, APRENDIENDO Y EJECUTANDO

DESARROLLO

Y APLICACIÓN DE MODELOS DE DESARROLLO DE NEGOCIO QUE GENERAN RESULTADOS MEDIBLES Y PERDURABLES

IDENTIFICACIÓN

DE SOCIOS ESTRATÉGICOS QUE EXCEDAN SUS EXPECTATIVAS Y TRANSFORME SU NEGOCIO

CREACIÓN

DE COMUNICACIONES DE MARKETING IMPULSADAS POR SUS VENTAJAS COMPETITIVAS Y ANCLADAS AL BALANCE FINAL

GESTIÓN

DE ASUNTOS REGULATORIOS PARA ASEGURAR QUE LAS METAS DE SU NEGOCIO SIEMPRE SE ALCANCEN

DISEÑO ESTRATEGICO
ESTRATEGICOS

DESARROLLO DE NEGOCIOS
COMUNICACIONES DE MARKETING

PERFILES DE SOCIOS
ASUNTOS REGULATORIOS

NUESTROS CLIENTES BUSCAN INTEGRAR ESTRATEGIAS INNOVADORAS QUE CONDUZCAN A RESULTADOS DE LARGA DURACIÓN DENTRO DE LA CRECIENTE INDUSTRIA DEL BIENESTAR Y LA VENTA DIRECTA CUYO VALOR ES DE \$850 BILLIONES DE DÓLARES. TALOR04 PROPORCIONA SOLUCIONES INNOVADORAS PARA:

VENDEDORES DIRECTOS BUSCANDO EXPANDIRSE AL:

- PENETRAR EXITOSAMENTE NUEVOS MERCADOS
- LOGRAR CRECIMIENTO SOSTENIBLE A TRAVÉS DE LA INTRODUCCIÓN DE NUEVAS CATEGORÍAS O PRODUCTOS

INNOVADORES Y FABRICANTES BUSCANDO ASEGURAR:

- PARTICIPACIÓN DE MERCADO POR SUS PRODUCTOS ÚNICOS, INGREDIENTES, SISTEMA DE ENTREGA O AVANZADA TECNOLOGÍA
- SOCIEDAD ESTRATÉGICA CON SOCIOS CLAVE EN LOS ÁMBITOS DEL BIENESTAR Y LA VENTA DIRECTA ALREDEDOR DEL MUNDO

COMPAÑÍAS BUSCANDO LANZAR:

- EXITOSAS UNIDADES DE NEGOCIO DE VENTA DIRECTA
- NUEVOS MODELOS DE VENTA DIRECTA DENTRO DE OPERACIONES YA EXISTENTES

ORAN ARAZI-GAMLIEL, FUNDADOR & DIRECTOR GENERAL - Oran Arazi-Gamliel tiene más de 15 años de experiencia en el desarrollo de negocios a un alto nivel ejecutivo dentro de las áreas del bienestar y la venta directa alrededor del mundo. La experiencia del Sr. Arazi-Gamliel abarca los mercados de Estados Unidos, Europa, Rusia, Israel y Sudáfrica, donde aplicó sus conocimientos en la reestructuración y creación de operaciones de venta directa, desde cero, dentro de ambientes empresariales complejos. El Sr. Arazi-Gamliel comenzó su experiencia en la industria de la venta directa como Director General de Sunrider Israel y continuó su carrera como Presidente para Israel, Eurasia y África del Sur en Nu Skin Enterprises, empresa pública con ventas por arriba del billón de dólares. Durante su gestión, Oran Arazi-Gamliel generó más de \$300 millones de dólares en ingresos, y ha recibido numerosos premios de reconocimiento por sus excepcionales logros. Además, se ha desempeñado como Presidente de la División de Suplementos Alimenticios en la Cámara de Comercio Israelí así como Presidente de la Asociación de Venta Directa de Israel.

ALFONSO TODD, ESPECIALISTA EN DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA LATINOAMÉRICA - Alfonso Todd es un ejecutivo de alto nivel, con 14 años de experiencia en la industria de la venta directa como director de marketing y director general en México para notables compañías como Betterware LTD, Sunrider Internacional, USANA Health Sciences, y Monavie LLC. El Sr. Todd también cuenta con una experiencia de tres años como gerente de marca de compañías farmacéuticas y dos años como director de marketing para una empresa global de electrónica. Alfonso Todd posee una licenciatura en Administración de Empresas por la Universidad de Monterrey, México, una maestría en marketing por la Universidad de Colorado (Boulder, EE.UU.) y un postgrado en administración estratégica y desarrollo de negocios por la Universidad Iberoamericana en la Ciudad de México. Nacido en México, Alfonso ha viajado extensamente por América Latina, Estados Unidos y Europa. Actualmente reside en Ciudad de México y es un verdadero ejecutivo de negocios globales que se maneja en diversas culturas y entornos empresariales. Es bilingüe en Inglés y Español.

RICK EILER, ESPECIALISTA EN EXPANSIÓN DE MERCADOS Y DESARROLLO DE NEGOCIOS - Rick Eiler trae a Talor04 15 años de amplia experiencia como ejecutivo de alto nivel en el ámbito de la venta directa. Antes de unirse a Talor04, el Sr. Eiler ha ocupado numerosos cargos en Nu Skin Enterprises, entre ellos Director de Desarrollo y Marketing para Estados Unidos y Canadá, Director de Operaciones Internacionales para Europa, América Latina Australia y Nueva Zelanda, y Director de Desarrollo de Nuevos Mercados para Israel, Rusia y Venezuela. El Sr. Eiler specializes in developing new markets and in guiding teams through the crucial processes needed to open markets, including legal, governmental, tax, banking and logistical requirements. Eiler se especializa en el desarrollo de nuevos mercados y en la orientación de equipos a través de los procesos fundamentales necesarios para abrir mercados, incluidos los aspectos legales, gubernamentales, fiscales, bancarios y logísticos. Durante su tiempo en Nu Skin, el Sr. Eiler abrió oficinas en el Reino Unido, Francia, Alemania, España (donde se desempeñó como Director General), Portugal, así como líder del equipo responsable de la reestructuración de Nu Skin en Brasil. Rick Eiler tiene licencia de piloto comercial, habla español con fluidez así como italiano y portugués. Tiene una licenciatura en Ciencias Políticas con énfasis en Política Internacional y Derecho por la Universidad de Utah.

CONTÁCTENOS

ISRAEL

GRAND NETTER BUSINESS PARK
DELTA BUILDING, 3RD FLOOR
P.O.BOX 3680, KFAR NETTER, 40593
TEL: +972-9-885-0099
FAX: +972-9-885-5533

MEXICO

BOSQUE DE TABACHINES 254-801
COL. BOSQUES DE LAS LOMAS
C.P. 05120, MÉXICO, D.F.
TEL: 044 55 1451-3182

ESTADOS UNIDOS

86 NORTH UNIVERSITY AVE
SUITE 420
PROVO, UTAH 84601
TEL: +1-801-787-5606
FAX: +1-801-763-4564